**一、绪论**

如今生活节奏越来越快，各种各样的生活问题随之而来。然而普通人的人脉资源是有限的，难免会遇到需要帮助的时候却找不到合适的人，特别是一些简单可又急需尽快解决的问题，比如找附近人拼车，出售一张电影票，寻求附近人代办个小事情，问问周边人某店面的位置，类似诸多琐碎却又必须的生活需求时时刻刻都在发生着。而另外一方面很多人有资源却被闲置，到最后不得已被抛弃，比如大学毕业时很多人的车、书籍只能当做废品被收购，这些资源白白浪费，令人十分惋惜。而这种事情却随时随地都发生在每个人的身边，如何解决好，就是我们的初衷。

作为年轻人的我们，从校园到社会生活工作，从国内到国外的生活经历，每个阶段，每个场景，都激发着我们要搭建一个帮助人们解决生活问题的平台。这个平台可以切合实际的急人所需，提高生活的质量，高效地利用社会资源。我们的产品是一个桥梁，面向大众日常生活面临的问题，连接起用户需求和解决的资源。

近些年，随着互联网的飞速发展，社交App异常火爆，然而社交本身的局限性使得这些软件不可能成为**解决生活需求的平台**。特别指出的是有些生活问题我们反而不希望让我们生活中的朋友来帮助解决，由陌生人通过买卖付费的方式更加简单些。同样的，目前的非社交类的App也很难以胜任这个任务，因为非社交类的无法提供丰富的资源。我们的产品恰好弥补了市场空白，提供社交网站类似的人脉资源，专注于为用户提供需求和解决的桥梁。

**1、产品特点**

在设计产品之初，我们始终把握提供给用户一个桥梁这个基本原则，尽可能的使得软件简洁高效，不添加冗余功能。主要是以下六大特点。

1)基于地理信息寻求资源：用户发布自己的需求，指定可见范围，比如指定周围十公里的用户可见，因为相当一部分轻决策的事件不至于要到很远的地方解决，成本太高，比如说不至于为了一本书跨过整个城市去买卖，附近解决是最优选择；此外导入的地图可以提供更加细节的具体地址，方便用户决定交易方式，线上或者线下。

2)高效的需求发布机制：通过设定需求发布的特性，提高发布效率。比如设定有效时间，使得信息可以在指定时间段内有效，减少了无效信息在系统中出现，也促使了解决方案的人可以更快捷的提供解决。一般情况下，用户是希望要求尽快回复，时间久了就失去了意义，比如一张电影票急着出手，过了期也就没有了价值。此外，用户可以设定自己的接受信息的范围、类型。这样就避免了自己不感兴趣信息的干扰。用户之间可以直接沟通，确定最终的解决问题的细节。我们默认一个帖子的有效期是24小时。

3）个性化分类信息：用户可以设置自己感兴趣的信息类型，只关注这些类，删除不感兴趣的。我们会提供很多的信息类，不同的用户有不同的职业类型或者喜好，用户可以进行个性化设置。这样避免了不必要信息的干扰。

4）信息推荐系统：系统会推送给与用户专业相关的帖子，或者是与用户曾经参与过的帖子相关的需求信息，这样发布的需求会被更有可能解决的人群看到，因而更容易得到解决。

5）双向选择：用户可以公布自己的职业、专长等，其他有需求的用户可以直接联系，比如公布自己职业/专长为英语，有英语需要帮助的可以直接联系。

6）建立闭环交易系统，用户需要进行货币交易的时候，可以直接选择我们提供的第三方交易系统。由于第三方避免了用户之间直接交易的欺诈，提高了用户对产品的信任。

**2、较相关产品的优势**

互联网产业的快速发展，互联网产品五花八门。我们产品的部分功能与其它软件有重叠，但是我们的优势明显。分析如下：

1）与大规模的门户网站相比，比如58同城等，虽有分类信息、同城信息等信息，但是信息不具有实时性，没有提供快捷方便的即时讯息和回复机制。我们软件优势是可以快速地解决轻决策事件。

2）与校园BBS等针对一个学校或者部分学校的信息相比，这些网站封闭性很强，没有很好的进行信息归类和利用好区域地理信息以及信息的时效性，甚至阻碍了学校间的信息交流。这些发布需求的信息很容易被湮没在大量的信息中，不容易被人发现，非常的不实用。而我们兼具时效性和区域性。

3）与社区的信息服务软件如快应、友赏、以及国外的[Zaarly](http://www.36kr.com/tag/zaarly)等。我们的优势更加明显，虽然都利用了地理信息，但是这些软件信息的实时性和发布需求的灵活性都非常粗糙。但是我们的软件完全是为了应对解决生活问题而生，专注于提供一个高效发布和解决需求的平台。因而更加契合用户的实际需求。

4）与微信、百度贴吧之类的社交型网站相比，虽然这些产品提供了地理信息，但都是为社交体验而生，信息鱼龙混杂。我们的软件更加具有针对性的解决生活问题，且高效快捷。

总结来说，目前流行的软件产品的设计初衷并不是为了解决用户需求，没有从专门设计解决人们的轻量级需求出发，而我们提供了一个专门的高效平台，有效地弥补了市场空白，产品本身有很强的竞争力。